



ROTO *date*

VIERMAANDELIJKE NIEUWSBRIEF VAN ROTO SMEETS

NR.3 - SEPTEMBER 2004

Schaalgrootte en specialisatie

'Time' is money

De dynamiek van distributie

The award goes to...

Schaalgrootte en specialisatie sterke troeven bij grafisch afwerken

Klanten eisen een perfect grafisch product met snelle levertijden tegen een aantrekkelijke prijs. Roto Smeets Grafische Nabewerking in Nederland bundelt schaalgrootte aan specialisatie als antwoord op deze internationale trends.

"Onze doorlooptijden zijn kort, waardoor het drukwerk snel op de plaats van bestemming kan zijn."

Het grafisch afwerken van vuistdikke catalogi voor postorderbedrijven is een kolfje naar de hand van De Wit Grafische Projecten. Het bedrijf maakt deel uit van Roto Smeets Grafische Nabewerking. Directeur Toon Meeuwissen: "We bedienen hier grote uitgeverij en postorderbedrijven. Ons machinepark is zo ingericht dat we snel grote oplagen met omvangrijke edities voor onze klanten kunnen afwerken. Tijdschriften bijvoorbeeld verwerken we vanaf het A5-formaat vanaf een oplage van circa 50.000 exemplaren. Ook zijn we specialist in de verwerking van zogenaamde '2-up' en 'coming & going'-producties. De bulk van de oplages die tot in de miljoenen lopen is A4. Minstens zo belangrijk zijn de catalogi die we produceren voor postorderbedrijven."

Zes centimeter rug

Een groot deel van de vier bindlijnen met niet minder dan 26 stations snijdt en bindt (garenloos) catalogi met een rugdikte tot circa 6 centimeter. Zo'n catalogus telt soms tot 1.600 pagina's.

Het werk komt vanuit drukkerijen uit heel Europa naar De Wit. Meeuwissen: "We werken hier vijf dagen in de week, gedurende 24 uur per etmaal. Dat zorgt ervoor dat onze doorlooptijden kort zijn en het drukwerk snel op de plaats van bestemming kan zijn. Doordat we in-line kunnen sealen - off-line behoort overigens ook tot de mogelijkheden - zijn we in staat een catalogus per stuk te verpakken voordat deze op de post gaat. Ook beschikken we over drie ovens waardoor we de producten per stuk kunnen krimpen in krimpfolie. Voor de klant levert dat kostenvoorde-

len op en de consument ontvangt een catalogus van onberispelijke kwaliteit. Met deze forse productiecapaciteit kunnen we flexibel inspelen op de vraag van de klant."

Adresseren sterk punt

Over de vraag wat De Wit Grafische Projecten nog meer bijzonder maakt, hoeft Meeuwissen niet lang na te denken. "Drie zaken wil ik noemen. We leveren zowel soft- als hardcovers. Met dit totaalpakket hoeven we nooit "nee" aan onze klanten te verkopen. Een tweede sterk punt is dat we alle mogelijke vormen van adressering aankunnen. Een klant kan voorgeprinte informatie - ook op rol - met bijvoorbeeld speciale acties aanbieden, maar we draaien uiteraard ook cheshire-etiketten uit. Adresseren met behulp van inkjet-techniek is eveneens mogelijk. We kunnen - tot slot - voor de klant op alle mogelijke manieren het transport verzorgen. Het drukwerk, waarvan de distributie compleet is voorbereid, kan opgehaald worden of we bezorgen het bij het magazijn of aan de winkeldeur van onze afnemers. Alles op vrachtge-

bied is mogelijk. Gesorteerd naar postcode, op pallets, waar dan ook in Europa - alles op logistiek gebied kunnen we aan. Onze kracht is onze specialisatie bij grafische afwerking van gedrukte producten waarbij grote oplagen en een internationale aanpak onze sterkste troeven zijn."

Snapshot van Roto Smeets Grafische Nabewerking

Toon Meeuwissen is directeur van Roto Smeets Grafische Nabewerking te Eindhoven. De groep bestaat uit drie bedrijven waarvan De Wit Grafische Projecten de grootste is. Garenloos binden, sealen en postaal verwerken behoort hier tot de belangrijkste activiteit.

Bij Nadruk, ook in Eindhoven, is het snijden, hechten en vouwen van grootformaat plano drukwerk het belangrijkste specialisme.

Rotopack uit Deventer heeft vooral uitgeverijen als klant. Het adresseren en banderen is hier een gewaardeerd en veelgevraagd specialisme.

data · paper · inspiration

Snelheid. Iedereen met een 'boodschap' heeft in principe haast. Is die boodschap eenmaal gedrukt, dan wil je die 'boodschap' zo snel mogelijk bij de doelgroep krijgen. De één is gebaat bij extra snelheid, want zijn aanbiedingen zijn onderhevig aan 'bederf'. De ander wil zijn nieuws als eerste in de kiosk of op de deurmat hebben liggen. En wie nu snel is, wil in de toekomst nog sneller zijn. Vandaar dat Roto Smeets Weert recentelijk heeft besloten tot de aankoop van een ultramoderne en supersnelle 48-pagina pers. Snel drukken is belangrijk, maar een efficiënte distributie evenzeer. Bedrijven kunnen een concurrent op afstand zetten door te zorgen voor een betrouwbare en snelle levering. Wij horen het maar al te vaak: kan dit vandaag nog? We zijn er dus mee vertrouwd, zou je kunnen zeggen. Roto Smeets heeft een uitstekende reputatie op het gebied van alle soorten pre-distributie en distributie. En ook daarin zijn we snel.



René van Werkhoven (Algemeen Directeur Roto Smeets)

Binnen de 36 uur worden 300.000 exemplaren van het magazine 'Time' gedrukt en geleverd op tientallen plaatsen in Europa en Latijns-Amerika. Een huzarenstukje dat alleen mogelijk is dankzij de korte doorlooptijden van Roto Smeets Weert.

Elke week drukt Roto Smeets Weert een kwart miljoen exemplaren van Time. De oplage is bestemd voor lezers in belangrijke delen van Europa, het Midden Oosten, Afrika en Zuid-Amerika. De doorlooptijd van de order is kort, erg kort. Elke zondagochtend komt rond de klok van 10.00 uur de digitale redactionele data binnen. De eerste vrachtwagens rijden met het weekblad dezelfde zondag nog om 20.00 uur naar hun bestemming.

Time wordt al 32 jaar bij Roto Smeets gedrukt, aldus Eugène Nijssen, degene die het langste met de drukorder te maken heeft. De opdrachtgever is International Magazine Services (IMS), een opmerkelijke joint venture die de concurrenten Time Inc. en Newsweek Inc. oprichtten om een aantal edities van Time, Fortune en Newsweek zo efficiënt mogelijk te produceren en verspreiden. Ten slotte liggen deze bladen wereldwijd in dezelfde verkooppunten. IMS stuurt behoudens het grafische proces ook de distributie aan. Bij Roto Smeets Weert zorgt men ervoor dat de magazines conform de complexe distributieschema's tijdig klaarstaan voor transport.

Topsport

De redactiepagina's komen 's morgens als pdf binnen. Deze worden samen met de advertentiepagina's, die opgeslagen zitten in een database, in een digitale grootmonta-



'Time' is money

ge geplaatst. Een laatste controle-slag met 'digital blue line' voorkomt dat pagina's op een verkeerde plaats terechtkomen.

Eventuele veranderingen voeren de prepressmedewerkers uit en checken deze met een proef van de uitgever.

De complete drukvormvoorbereiding van data-input tot en met het belichten van de computer-to-plate platen van het magazine met 64 pagina's is om 14.00 uur klaar.

"De productie is bijzonder strak georganiseerd", zegt hoofd customer services Jan Rietjens. Maar als de klant de inhoud of de omslag op het laatste moment nog wil aanpassen wegens 'breaking news' in de actualiteit, dan vraagt dit om improvisatie. De sport is dan ook om alsnog binnen de vooropgestelde nauwe tijdsmarges op tijd af te leveren."

Complexe productie

Time wordt in verschillende versies gedrukt. Zo wisselen sommige advertentiepagina's voor bepaalde

landen omdat wettelijke eisen verschillen. In het ene land mag bijvoorbeeld nog wel voor tabak worden geadverteerd, in andere landen is dat verboden.

De volgorde waarin wordt geproduceerd, wordt gedictieerd door de tijd die er is voor de distributie. Zo worden de magazines die per vliegtuig de wereld overgaan eerst gedrukt.

De bestemmingen van de magazines zijn erg divers. Een aantal gaat rechtstreeks naar abonnees, andere direct naar kiosken en weer andere naar een volgend distributiepunt in Europa. Afhankelijk van de bestemming vindt het transport plaats per vrachtauto of vliegtuig.

"Op maandag kun je de Time die hier op zondag gedrukt werd, in Athene of Barcelona kopen", weet ordermanager Peter Geijbels. "Dat eist ook een topvoorbereiding bij de distributie. We produceren hier op basis van informatie die we van IMS krijgen over de

labels die bij de bundels horen. Deze bevatten uiteraard de plaats van bestemming en een barcode. In onze planning moeten we exact rekening houden welke edities, hoe laat naar welke bestemming moeten. Een vliegtuig wacht niet." Het is direct duidelijk dat elke week een pittige logistieke puzzel moet worden opgelost. De laatste van de 26 vrachtauto's die nodig zijn voor de distributie rijdt maandagmiddag om 14.00 uur het terrein af.

Binnen 36 uur zijn 300.000 tijdschriften gedrukt, vergaard, geniet, gesneden, gebundeld en op de plaats van bestemming afgeleverd.

Rietjens: "Ons werk wordt door de klant uiteraard nauwkeurig gevolgd en streng geëvalueerd. Voor dit werk heb je een strakke organisatie nodig met flexibele mensen die ook in staat zijn tot improvisatie wanneer de omstandigheden daar om vragen. Onze bedrijfscultuur is doordrenkt met juist die eigenschappen."

Sterk in grootschalig, repeterend volume

Bij de Roto Smeets-vestiging in Weert werken circa 450 mensen. Eugène Nijssen, Jan Rietjens en Peter Geijbels zijn bij Roto Smeets onder andere verantwoordelijk voor de wekelijkse productie van Time. Ook de Europese edities van Business Week, The Economist, Fortune, Newsweek en The New England Journal of Medicine rollen van de rotatie-offsetpersen. Ongeveer tachtig procent van het werk bestaat, zoals Rietjens het zegt uit 'grootschalige repeterend volume' ofwel tijdschriften. Tijdschriften zowel voor de nationale als verschillende buitenlandse markten. De andere twintig procent is werk voor de retailmarkt.

De dynamiek van distributie

Distributie als deelproces in de totale communicatieketen is te lang uit de schijnwerpers gebleven. Inmiddels is de markt echter in beweging gekomen en worden de bestaande kanalen uitgedaagd.

Met een kleine aanpassing in de planning en gedetailleerde afstemming tussen drukkerij en verspreider zijn besparingen (tijd en/of geld) haalbaar die in de rest van de procesketen nauwelijks meer te vinden zijn. En verdient dit deel van de keten niet minimaal dezelfde aandacht dan de aandacht die u aan de redactionele formule, de pre-press, de drukkosten e.d. reeds geeft?

In de ongeadresseerde post zijn nieuwe verpakkingsvormen (bv. pakketten vooraf geseald per consument) de testfase gepasseerd en worden in de praktijk toegepast. Nieuwe hybride vormen doen hun intrede: ongeadresseerde post wordt slechts nog verspreid in gebieden die op socio-demografische kenmerken overeenkomen

met de beoogde doelgroepen. Hiermee worden de mogelijkheden groter om drukoplages te reduceren en selectiever op doelgroep te verspreiden.

In de krantendistributie hebben we na de opzet van het gemeenschappelijk bezorgbedrijf (combinatie van meerdere grotere krantenuitgeverijen) recent ook de intrede gezien van de bezorging op zondag; oude 'heilige' huisjes gaan omver en vroegere onmogelijkheden worden kansrijk ter discussie gesteld.

We zien dat het kanaal voor de losse verkoop (via Aldipress, Betapress e.d.) zich actiever bemoeit met de uitgeefportfolio en de mogelijkheden om de verkoop op te schroeven. Het rendement per titel wordt steeds belangrijker om de schappositie te kunnen bemachtigen of te behouden. In het kanaal voor de leesportefeuilles levert de strijd om de marge ook de nodige verschuivingen op.

En de grootste verandering vindt plaats in de geadresseerde distributie: het op kwaliteit niet ter discussie staande TPG Post wordt steeds vaker afgetroefd door

de nieuwkomers Select Mail Nederland en SandD. De performance van TPG staat bij actuele (week)bladen niet ter discussie, maar in de DM-sector, de home-shopping markt (postordercatalogi) en ten behoeve van fundraising bieden de nieuwe partijen interessante mogelijkheden. Ook door sponsored media en de minder actuele periodieken zijn de nieuwe aanbieders een serieus initiatief.

Onze accountmanagers helpen u graag bij de heroverweging van de distributie van uw titel(s). De afstemming van de aanleverspecificaties, het kwalitatieve verwachtingspatroon, de verpakking, de planning en het verkrijgen van de juiste financiële condities, zijn zaken die bij ons, als facilitateerder van uw communicatiestroom, in goede handen zijn.

U zult merken dat wij dit onderwerp vaker actief ter sprake zullen brengen; voelt u zich echter niet geremd en benader ons voor een persoonlijke toelichting. Net als onze expertise in het druktraject delen wij ook graag onze expertise over de distributiestromen.

COLUMN

Being Digital

"The book you are holding is probably obsolete: it consists of atoms, which are bulky and cumbersome to transport. And, increasingly, the dominant unit of human interaction are bits."

Een van de openingszinnen uit het boek Being digital van Nicolaas Negroponte dat hij in 1995 uitbracht.

Het is deels zo'n vaart gelopen want veel van de inhoud van fysieke uitgaven wordt hergebruikt in digitale vorm. En ook het proces van drukwerk maken wordt gestart met digitale data. Roto Smeets biedt vele diensten op het gebied van digitale data-creatie, opslag en distributie voor (her)gebruik.

Daar zult u zeker in volgende uitgaven van Rotodate nog meer over lezen.

Deze uitgave gaat met name over fysieke logistiek. Op dit vlak kunt u van Roto Smeets als producent van drukwerk veel toegevoegde waarde verwachten.

Of het nu gaat om grootschalige general interest bladen, gerichte special interest uitgaves of relatie magazines. Roto Smeets is bekend met de verspreiding van ongeadresseerde en geadresseerde tijdschriften, inserting/meehechten of distributie via (uw eigen) distributiecentra.

Graag exploreren wij met u de nieuwe alternatieven zoals bijvoorbeeld bij geadresseerde verspreiding het geval is.

Bij Roto Smeets treft u specialisten die u in alle facetten kunnen toelichten wat de mogelijkheden zijn. En zoals altijd zitten er ook aan de nieuwe mogelijkheden meerdere dimensies. Ik nodig u graag uit kennis te nemen van onze expertise op dit gebied.

Dat logistiek al begint bij het bepalen van omvang, formaat en papierkeuze en combinatie lijkt een open deur. Niettemin kan ook hier een goed gesprek veel opbrengen.

Want "bits" zijn dan wellicht makkelijker en goedkoper te voeren, de consument zal nog lange tijd ook nog "atoms" van u verwachten.



Alec Bergsma
Sales Director
International Publishers

The award goes to...

Beide diepdrukkerijen van Roto Smeets sleepten samen 3 awards in de wacht bij de European Publication Gravure Award 2004. Roto Smeets Etten kreeg zelfs twee Awards en behaalde daarmee het hoogste aantal Awards in Europa!

De European Rotogravure Association, een samenwerkingsverband van de toonaangevende Europese diepdrukkerijen, beoordeelt elke twee jaar de kwaliteit van diepdrukwerk. De jury let onder andere op kleurkracht, sluitend drukken, vouwkwaliteit en afwerking. Er zijn vijf verschillende categorieën waarbij het belangrijkste onderscheid zit in de gebruikte papiersoorten.

Roto Smeets Deventer kreeg een Award voor opdrachtgever Intergamma. Deze laat huis-aan-huis in Nederland 6,4 miljoen exemplaren van de Gammakrant op Improved Newspaper verschijnen.

Roto Smeets Etten werd beloond met 2 awards. In de categorie coated papier van 70 grs en hoger scoorde de drukkerij met de Douwe Egberts geschenkencatalogus 2004. Het Weekblad Story presteerde als beste in de categorie uncoated/sc-papier.

**Roto Smeets - Zeverijnstraat 6 - 1216 GK Hilversum
Tel. 035 625 89 11 - www.rotosmeets.nl**